

# Note Marché et Performances

Mars 2020

## Le marché professionnel du vin

La conjoncture macro économique (taxes de Donald Trump, tensions entre la Chine et les Etats-Unis, coronavirus) pèse sur le marché. Sur l'année 2019, les indices de marché ont stagné pour Bordeaux, la Bourgogne et la Vallée du Rhône et ont augmenté pour les vins italiens. Dans un contexte compliqué, les premiers impactés sont les vins les plus chers qui ont perdu de la valeur (Premiers Grands Crus Classés de Bordeaux et très grandes marques de Bourgogne). A l'inverse, les *Rising Stars* sont moins touchés et sont portés par des marchés plus distributifs.

## Le marché U'Wine des particuliers

Nous poursuivons nos investissements pour développer ce marché. Nous avons réalisé notre premier évènement en Chine au mois de décembre, notre bureau à Shanghai est ouvert depuis début janvier et nous sommes présents sur 3 plateformes de vente en ligne chinoises. Nous y avons déjà effectué des premières ventes qui sont prometteuses ! Par ailleurs, notre partenariat avec l'un des leaders des spiritueux chinois nous ouvre un réseau de 17 000 boutiques physiques avec pour objectif d'être présents dans 110 boutiques d'ici la fin de l'année. Les épisodes récents du coronavirus ralentissent fortement ce plan de développement. Il nous faudra être prêts lorsque la situation sera plus favorable.

## Analyse et perspectives

La situation actuelle est particulièrement favorable à l'achat, quelles que soient les régions. Bordeaux est la référence mondiale lorsqu'il s'agit de Grands Crus et continue à être la seule région au monde capable de produire des vins d'exception avec des volumes importants. C'est une région avec des places de marchés très fortes qui apportent de la liquidité sur les vins : Bordeaux reste donc un pilier de vos caves. Les négociants, les importateurs et les distributeurs sont attentifs à la prochaine campagne Primeurs 2019 qui sera maintenue, même si décalée dans le temps à cause du coronavirus. Les domaines ont l'occasion, en baissant leurs prix, de redynamiser le marché des Grands Crus dès cette année. En parallèle, il faut rester attentif à l'essor d'autres régions. Nous renforçons ainsi notre présence en Bourgogne et en Vallée du Rhône sur des profils *Rising Stars* qui confirment leur potentiel. Nous développons particulièrement le Piémont, une région dynamique avec un fort potentiel (+5% en 2019 malgré un marché atone, la future Bourgogne ?).

La fermeture de la frontière entre la Chine et Hong-Kong est pour nous un signal très positif, qui montre que la Chine va devenir un marché sain et mature de la vente de Grands Crus. Nous sommes convaincus du fort potentiel pour U'Wine sur ce marché à moyen et long terme. Il y a davantage d'incertitudes quant au marché américain car il est particulièrement impacté par les choix politiques de Donald Trump.



# Note Marché et Performances

## Bordeaux



Millésimes 100% revendus

2008



**Réalisé :**

Plus-value Brute : 161%

Plus-value Brute Annuelle : 29%

**Avis U'Wine :**

- Millésime commercialisé peu cher dans un marché très favorable
- Valorisation exceptionnelle
- Se déguste très bien aujourd'hui : ouvrez vos bouteilles !
- La décision de revente en 2014 était judicieuse

2009



**Réalisé :**

Plus-value Brute : 76%

Plus-Value Brute Annuelle : 13%

**Avis U'Wine :**

- Millésime d'une grande qualité, commercialisé cher
- Préservé par le 2010 commercialisé encore plus cher
- La décision de revente en 2016 était judicieuse

Millésimes en cours de revente

2010



40% revendu

**Réalisé :**

Plus-value Brute : 34%

Plus-Value Brute Annuelle: 4%

**Latent\* :**

Plus-Value Brute : 28%

Plus-Value Brute Annuelle : 3%

**Avis U'Wine : à conserver pour les patients ou amorcer la revente pour les autres**

- L'un des plus grands millésimes depuis 20 ans
- Il était le millésime le plus cher de l'histoire jusqu'au millésime 2016
- Les ventes Retail se poursuivent

2011



50% revendu

**Réalisé :**

Plus-value Brute : 31%

Plus-Value Brute Annuelle : 4%

**Latent\* :**

Plus-value Brute : 4%

Plus-Value Brute Annuelle : 0,5%

**Avis U'Wine : poursuivre la revente**

- Millésime commercialisé trop cher par rapport aux attentes du marché
- Fermé à la dégustation jusqu'alors, il commence à s'ouvrir
- Sa valorisation progresse avec les 2012
- Les reventes en Retail progressent et continuent de maximiser la performance

2012



20% revendu

**Réalisé :**

Plus-value Brute : 48%

Plus-Value Brute Annuelle : 7%

**Latent\* :**

Plus-value Brute : 18%

Plus-Value Brute Annuelle : 3%

**Avis U'Wine : poursuivre la revente**

- Millésime "classique" de Bordeaux, commercialisé moins cher que 2011
- Se déguste très bien aujourd'hui
- Sa valorisation a progressé jusqu'à rattraper celle du millésime 2011
- Les reventes en Retail progressent et continuent de maximiser la performance

**Légende :**

Performant / Intermédiaire / Doit faire ses preuves

(\*) Plus-value calculée avec la valeur à date sur le marché professionnel décotée de 8% pour assurer la liquidité es vins.



# Note Marché et Performances

## Bordeaux



2013

25% revendu



**Réalisé :**

Plus-value Brute : 43%

Plus-Value Brute Annuelle : 7%

**Latent\* :**

Plus-value Brute : 18%

Plus-Value Brute Annuelle : 3%

**Avis U'Wine : continuer à revendre**

- Millésime de faible volume sorti à un prix très attractif
- Valorisations intéressantes avec des ventes opportunistes déjà réalisées

2014

3% revendu



**Réalisé :**

Plus-value Brute : 32%

Plus-Value Brute Annuelle : 6%

**Latent\* :**

Plus-value Brute : 15%

Plus-Value Brute Annuelle : 3%

**Avis U'Wine : poursuivre la revente en Retail**

- Le meilleur rapport qualité/prix de ces dernières années
- Millésime réussi d'ores et déjà ouvert à la dégustation

### Millésimes en stock

2015

**Latent\* :**

Plus-value Brute : 2%

Plus-Value Brute Annuelle : 0,6%



**Avis U'Wine : se montrer patient**

- Grand millésime dans le style de 2009
- Commercialisé assez cher dans un marché plutôt favorable
- Millésime stocké chez les négociants qui ont du mal à le vendre avec l'immobilisme du marché, la demande du marché secondaire n'est donc pas encore optimale

2016

**Latent\* :**

Plus-value Brute : -6%

Plus-Value Brute Annuelle : -2%



**Avis U'Wine : se montrer patient**

- Millésime exceptionnel s'apparentant à 2010
- Détient la palme du millésime commercialisé le plus cher du marché !
- Millésime stocké chez les négociants qui ont du mal à le vendre avec l'immobilisme du marché, la demande du marché secondaire n'est donc pas encore optimale

**A titre informatif, les valorisations U'Wine correspondent à une valeur de revente « liquide » sur les grandes places de marché des professionnels. Il est donc normal que les performances des « jeunes » portefeuilles puissent être négatives au démarrage.**

*Exemple :* Prix de professionnel : 120 - Prix de particulier : 140

- Prix d'achat Client U'Wine :  $140 \times (1 - 5\%) = 133$
- Première valorisation U'Wine 2 ans près :  $120 \times (1 - 8\%) = 110$
- Performance :  $(110 - 133) / 133 = - 17\%$

Les vins ne sont pas pour autant disponibles au prix de 110, nous décotons volontairement de 8 points le Prix Place pour assurer une liquidité optimale. Les négociants ayant porté leurs stocks n'ont aucun intérêt à brader leurs vins au prix de 110 alors qu'ils s'échangeaient au prix de 120 deux ans plus tôt. Les premières cotations ne sont donc pas représentatives d'un marché tant que le marché ne se met pas à échanger les vins. Pour un client ayant des conditions d'achat spéciales (Prix Particulier - 5%) avoir une performance U'Wine supérieure à - 17% est une évolution positive de son portefeuille. Ce constat est tout à fait normal et caractéristique des investissements actifs (courbe en J).

**Légende :**

Performant / Intermédiaire / Doit faire ses preuves

(\*) Plus-value calculée avec la valeur à date sur le marché professionnel décotée de 8% pour assurer la liquidité des vins.



# Note Marché et Performances

## Bordeaux



Millésimes en cours de vieillissement en barriques

2017



### Avis U'Wine : prématuré d'envisager une action

- Millésime traditionnel de Bordeaux sorti moins cher que 2016 et 2018
- Moins de volume (gel) ce qui peut augmenter la rareté (cf. 2013)
- Subit l'attentisme du marché actuel alors qu'il devient livrable depuis quelques mois
- La valorisation sera disponible d'ici la fin de l'année 2020

2018



### Avis U'Wine : prématuré d'envisager une action

- Grand Millésime, assez onéreux
- U'Wine a fait preuve d'une grande rigueur à la sélection en refusant certaines allocations
- La valorisation sera disponible en 2021

## Bourgogne



2016



### Avis U'Wine : prématuré d'envisager une action

- Des vins rouges très réussis, en particulier les Premiers et Grands Crus moins touchés par le gel
- Des vins blancs qui ont parfois souffert de la sécheresse mais qui demeurent de bonne facture chez les grands vigneron
- La valorisation sera disponible d'ici la fin de l'année 2020

2017



### Avis U'Wine : prématuré d'envisager une action

- Millésime exceptionnel avec un beau volume
- Se déguste déjà relativement bien
- La valorisation sera disponible d'ici la fin de l'année 2020

## Vallée du Rhône



2016



### Avis U'Wine : prématuré d'envisager une action

- Un millésime d'exception avec une fraîcheur et une élégance rare
- Heureux êtes vous d'avoir ce millésime dans votre cave !
- La valorisation sera disponible d'ici la fin de l'année 2020

2017



### Avis U'Wine : prématuré d'envisager une action

- Seule région de France épargnée par le gel
- Des très grands vins rouges
- Des blancs qualitatifs uniquement sur les grands terroirs
- La valorisation sera disponible d'ici la fin de l'année 2020

